



سيكولوجية الاتصال الفعال

A photograph of four people, three men and one woman, smiling and looking towards the camera. They appear to be in a professional setting, possibly a conference room. The woman in the foreground is wearing a black top and a multi-strand necklace. The man next to her is wearing a white shirt. The other two individuals are also dressed professionally. The background is slightly blurred.

20 - 24 ابريل 2025
دبي (الإمارات العربية المتحدة)



سيكولوجية الاتصال الفعال

رمز الدورة: 059 تاريخ الإنعقاد: 20 - 24 ابريل 2025 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - التكلفة: 4600 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

الاتصال الفعال هو ركيزة أساسية لبناء علاقات مهنية ناجحة وتحقيق التعاون. يرتكز هذا البرنامج على العوامل النفسية التي تحكم عملية التواصل، إذ يستعرض الإشارات اللفظية وغير اللفظية ودورها في نقل الرسائل بوضوح. كما يوفر للمشاركين أدوات فعالة للإصغاء، والإقناع، وبناء الثقة، بما يسهم في تطوير بيئة عمل منتجة.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية هذا البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تحليل العوامل النفسية المؤثرة في عملية الاتصال.
- تمييز الإشارات اللفظية وغير اللفظية وتوظيفها بفاعلية.
- توظيف استراتيجيات الإقناع والتأثير في المواقف اليومية والمهنية.
- تعزيز مهارات الإصغاء والتفاعل مع الآخرين في محیط العمل.
- بناء علاقات ناجحة تقوم على الثقة والتفاهم مع الزملاء والعملاء.

الفئات المستهدفة:

- الرؤساء التنفيذيون.
- المدراء العامون.
- مدراء الموارد البشرية.
- مدراء التدريب.
- المشرفون.
- قادة الفرق.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مدخل إلى سيكولوجية الاتصال الفعال:

- مفهوم الاتصال وأهميته في تعزيز العلاقات المهنية.
- مبادئ الفهم العاطفي ودوره في تحقيق تواصل ناجح.
- التأثير النفسي لكلمات في بناء الثقة.
- أهمية الإصغاء الفعال في تطوير الحوار.

الوحدة الثانية:

الإشارات اللفظية وغير اللفظية:

- دور المفردات وصياغة الرسائل بشكل مقنع.
- الأسس النفسية للغة الجسد وقراءة حركات الآخرين.
- تعابير الوجه وانعكاسها على مصداقية المتحدث.
- التناغم بين نبرة الصوت والإشارات المرئية.



الوحدة الثالثة:

استراتيجيات التأثير والإقناع:

- بناء الحجج المنطقية والرد على التساؤلات.
- مهارات الثقة بالنفس واستخدامها في كسب المؤيدين.
- الأساليب النفسية للتأثير في سلوك الجمهور.
- إدارة الاعتراضات وتحويلها إلى فرص لتفاهم.

الوحدة الرابعة:

تعزيز التواصل في بيئه العمل:

- آليات التواصل بين الإدارات والأقسام المختلفة.
- فن التفاوض وحل النزاعات بأسلوب إيجابي.
- تطوير مهارات الحوار البّناء أثناء الاجتماعات.
- التغلب على الضغوط والتوتر في المواقف الحرجة.

الوحدة الخامسة:

الممارسات الأخلاقية في التواصل:

- قيم النزاهة والشفافية في نقل المعلومات.
- احترام خصوصية المعلومات والحفاظ على سرّيتها.
- دور الأخلاق المهنية في بناء علاقات طويلة الأمد.
- تعزيز ثقافة الثقة والاحترام المتبادل في بيئه العمل.